

У ПОРЯДКУ ОБГОВОРЕННЯ

УДК 62

О.Г. КРИВОКОНЬ, канд. філос. наук., доцент, экс-генеральний директор ХТЗ (м. Харків)

ГАЛУЗЬ СІЛЬГОСПМАШИНОБУДУВАННЯ ПОТРЕБУЄ ПІДТРИМКИ НЕ ТІЛЬКИ ЕКОНОМІЧНОЇ, АЛЕ Й ПОЛІТИЧНОЇ

Освещены проблемы развития отрасли сельскохозяйственного машиностроения в Украине. Приведены различные варианты выхода из сложившейся ситуации.

The problems of development in the sector of agricultural machine building in the Ukraine are eliminated. The different ways to pass the situation are given.

Сьогодні український виробник працює за умов нерівної конкуренції із зарубіжними компаніями. Таку тенденцію можна відстежити вже за такими позиціями, як доступ на зовнішні та внутрішні ринки, а також за самим виробництвом техніки. У 2004 році, скажімо, ВАТ «ХТЗ» відправляв на експорт лише тридцять відсотків продукції, наступного ж року цей показник виріс до вісімдесяти п'яти. Чому?



Насамперед варто наголосити на експортному кредитуванні. Наприклад, сільське господарство Узбекистану, яке історично працювало на російських та українських тракторах, останніми роками почало купувати наполовину менше техніки в наших країнах, дедалі більше віддаючи перевагу Європі та Сполученим Штатам. Цікавимось: чому так, адже зарубіжні трактори значно дорожчі, до того ж потребують спеціального обслуговування? Узбецькі аграрії відповідають: американські трактори, мовляв, віддають у кредит терміном на десять років під чотири відсотки річних. А ви згодні на такі умови? Відповідаємо: даруйте, але ХТЗ, як і більшість

підприємств, працюють за умов попередньої оплати. У нас же державної підтримки експорту немає. Узбеки у відповідь: що ж, будемо працювати з німцями й американцями...

У багатьох країнах державні фірми знаходять заводів-виробників і пропонують їм готовність надати підтримку в експортних поставках. Схема роботи подібних компаній така:

завод-виробник і зарубіжний покупець звертаються до компанії;

компанія ретельно перевіряє іноземного партнера і пропонує ліміт фінансування;

якщо клієнт не сплатить вартості товару, то компанія зобов'язується відшкодувати виробництво дев'яноста відсотків від суми обладнання. Контракт при цьому становить 0,8 відсотка. І це платіж одноразовий;

маючи страхове покриття від компанії, завод звертається до банку за фінансуванням обладнання. Хоча сама компанія грошей не дає, однак банки приймають у забезпечення дебіторську заборгованість розміром покриття компанії. Оцінюють її як таку, що виключає ризики і, відповідно, видають кредит під низьку ставку - 4,5-5 відсотків річних.

Практика засвідчує: для покупця техніки можливість отримати подібний кредит - потужний стимул, який часто виявляється визначальним.

Країни Заходу для підтримки своїх експортерів застосовують і прямі субсидії. У країнах Східної Європи протягом 2000-2006 років діяла програма Європейського Союзу під назвою SAPARD, яка своєю метою декларувала розвиток сільського господарства та загалом сільської місцевості. Її суть можна передати в такий спосіб: польському та болгарському фермерам говорять: якщо купиш трактор європейського виробництва, то половину його вартості виплатимо тобі з бюджету ЄС. Якщо ж придбаєш сільгоспмашину з України чи Росії, не отримаєш нічого. Тож SAPARD принесла естонським селянам загалом близько мільярда крон (9,7 мільйона доларів США).

Офіційно в документах SAPARD вимога закуповувати лише західну техніку не прописана, але в реальності... Наприклад, у Центральному союзі хуторян Естонії (спілка фермерів) відзначали недоліки SAPARD, як-то: дуже жорсткі умови оформлення заявок, вимога купувати лише західну техніку.

Якби українська влада з метою розвитку вітчизняного експорту запропонувала подібну програму, то чимало естонських (і не лише) фермерів придбали б нашу техніку замість європейської. Гадаю, невдовзі така програма з'явиться в Росії, і влада північного сусіда неодмінно просуватиме свою продукцію з допомогою «нафти й газу».

Нашому проникненню на ринки розвинених країн заважають не лише тарифні перешкоди, які в Україні практично не застосовуються. Наприклад, екологічні й технічні стандарти, що є типовим для Євросоюзу. Техніка з інших країн часто не відповідає цим стандартам: наш і літаки надто шумні, американські вантажівки задовгі, китайські автомобілі не вдовольняють вимог безпеки тощо.

Західна техніка - техніка в сенсі механізмів і техніка юридичних хитрощів-більш витончена, а через це ми завжди будемо у програті.

В Україні, на жаль, досі бракує політичної підтримки експортерів. Не пригадую випадку, коли б умови поставок української сільгосптехніки були предметом лобіювання з боку вітчизняного уряду. Випадків протилежних за змістом - удосталь.

Річ у тім, що на зовнішніх ринках наші трактори позбавлені тієї підтримки, яка є в арсеналі зарубіжних колег. А це, безсумнівно, підриває конкурентоспроможність вітчизняної техніки. Що робити? Відповідь

напрошується така: потрібно створити експорт тих товарів, які ми зазвичай відносимо до другої та третьої категорій. І підтримувати цей експорт, використовуючи важелі політичного впливу й тактику відповідних обмежень. Без цього на світовому ринку конкурувати на рівних ніяк.

На внутрішньому ринку також існує нерівноправність. Так, ми часто стикаємося з пільгами для іноземців по сплаті ПДВ. Скажімо, виготовили ми трактор - сплатили двадцять відсотків. Німецький виробник випустив трактор у Німеччині - сплатив ПДВ, вивіз із Німеччини - йому відшкодували ПДВ, привіз в Україну - а ПДВ уже сплатити не може. Існує режим, згідно з яким в Україні можна створити юридичну особу, внести до її статутного капіталу трактор, і тоді вона звільняється від сплати згаданого податку.

Функціонує й інший режим - тимчасового митного ввозу. Це коли, скажімо, турки чи поляки на час збирання врожаю в'їжджають до України на комбайнах і два місяці працюють. У такому разі комбайни так само не обкладаються ПДВ і митом. Нерідко ця техніка навіть не виїжджає назад - її просто заганяють на склад для зберігання взимку.

І це - законодавчо закріплені схеми, за якими техніка, вироблена за кордоном, на ринку України отримує пільгу розміром двадцять відсотків від вартості техніки, виготовленої в нас. Над цією проблемою роками ламають списи, але вона ніяк не вирішується. Між тим, це свідчення того, як ставиться уряд до підтримки нашого сільгоспмашинобудування.

Ще одна істотна проблема - зниження митної вартості. В середньому імпорتنний трактор п'ятого класу коштує 150 тисяч євро. Коли відбувається зниження ціни, то техніка декларується на митниці по 15-25 тисяч євро, тим самим знижується оплата ПДВ. Такі випадки, на жаль, непоодинокі. За статистикою техніки заниженої вартості завозиться до України в середньому до десяти відсотків.

Добре, що з'явилася система субсидіювання відсоткових ставок. Тепер український фермер бере кредит, купує трактор і процентні ставки йому субсидує держава. Система працює, але практично всі гроші, отримують постачальники зарубіжної техніки. Тобто, ми за рахунок державного бюджету підтримуємо іноземних виробників.

Офіційна позиція агропромислової політики й уряду в цілому така, що їх не цікавить, придбає фермер трактор український чи імпорتنний. Таке диво спостерігається лише в Україні. Ні на Заході, ні на Сході, ні в південних країнах подібного підходу немає. Всюди до програм субсидіювання при купівлі тракторів реальний доступ мають лише вітчизняні виробники. Позаторік використанню коштів з держбюджету на компенсацію кредитних ставок банки придбали техніки на 1 827 мільйонів гривень. З них вітчизняної - на 197 мільйонів. Це становить 10,7 відсотка від загальної суми. Вдумаймося! На що витрачаються бюджетні кошти?!

На загальному тлі - це, здавалося б, дрібниці, але зарубіжні колеги отримують непогані дотації і за участь у виставках. Якщо ХТЗ виставляється в Україні чи за кордоном, то участь в одній з виставок обходиться від 100 до 300 тисяч євро. Дотації при цьому - ніякої. Якщо ж, скажімо, турецька

компанія виставляє свою техніку в Москві, то держава покриває половину витратків на рекламу і стовідсотково компенсує витрати на оренду експозиційного майданчика.

У виробництві самої техніки теж спостерігаємо нерівні умови. Так, вартість кредитів в Україні становить шістнадцять-дев'ятнадцять відсотків річних, у країнах Західної Європи - чотири-шість. І це за тієї умови, якщо немає державної підтримки. Але вона, як правило, там є. Наприклад, у США при купівлі обладнання штат, в особі держави, компенсує частину відсоткової ставки, і за компанію сплачує витатки на оформлення кредиту. У відповідь компанія обіцяє створити певну кількість робочих місць. У підсумку маємо пільгову ставку 18 відсотків на сім років для придбання устаткування.

Субсидії на модернізацію в Україні взагалі відсутні як явище. У країнах Західної Європи вони діють на системній основі і покривають до тридцяти відсотків витрат компанії по цій ставці. У Німеччині, наприклад, якщо фірма-виробник бере кредит на придбання і встановлення нового обладнання, то до п'ятдесяти відсотків такого кредиту на себе бере держава в особі адміністрацій відповідних земель.

Екологічні субсидії в Україні стимулюють виробників впроваджувати екологічно чисті технології, головним чином, у вигляді штрафів. У багатьох інших державах не забувають застосовувати субсидії і виділяти кошти на модернізацію, яка істотно поліпшує екологічні показники.

У розвинутих країнах половина вартості дослідницьких робіт покривається за рахунок державних субсидій. В Україні їх практично нуль відсотків. Загалом же субсидії - це ніщо інше, як ефективний, але складний у використанні інструмент. Складно створити механізм ефективного та справедливого їх розподілу, аби він при цьому не наплотив корупції. Цей інструмент більше підходить для країн з розвиненим громадянським суспільством. Поки ми його не створили, доти не варто відповідати іноземцям: ви субсидію - ми субсидію, ви дотацію - ми дотацію. Краще відповідати так: у вас дотація сорок відсотків - ось вам мито сорок відсотків. Саме з огляду на це, я веду мову про необхідність зростання мита на ввезення тракторів і комбайнів.

Всі аргументи про необхідність вирівнювання конкуренції очевидні. Гадаю, не я один дійшов такого висновку. Чимало фахівців вбачають у цьому вихід української промисловості з кризи. Чиновники ж дуже люблять пуститися в роздуми про низьку якість українських товарів, про втому техніки, люблять пофілософствувати про те, яка прекрасна техніка, виготовлена за кордоном. Вони навідріз відмовляються усвідомлювати, що криза сталася не за вини робітників, що криза-це не привід убивати підприємства, а навпаки, саме під час спаду ці підприємства потрібно підтримувати, вкладати кошти в їх реконструкцію та модернізацію. Цього не лише треба хотіти, цьому треба вчитися.

Поступила в редколегію 21.09.10